



保险周刊订阅号

C3-C4

2016.3.30

## 占据半壁江山 四大险企狂赚1200亿

去年股市断崖式下跌之后仍反复震荡，让很多股民至今仍心有余悸。而正是在波动之中，机构找到了商机。四大保险巨头披露的年报显示，去年均在上演资金腾挪术，实现投资收益3670亿元，正因此，净赚1261.72亿元，在整个行业中占比超四成。

### 保险业赚2823.6亿 四大险企占比44.7%

在保险资金投资全线放开之后，后知后觉的险企在资本市场上表现得异常活跃，从中寻找商机，灵活调整资金配置，收获颇丰。此前召开的全国保险监管工作会议披露，去年保险业预计实现利润2823.6亿元，同比增长38%，创下了历史最高纪录，而这其中，大保险公司独占鳌头。

国寿、平安、人保、太保年报显示，去年四大保险巨头合计实现净利1261.72亿元，同比增长31.9%，在整个保险业净利润占比达到44.7%。其中，太保净利润增长最猛，达到60.4%，增幅最小的是国寿，增幅为7.7%。不过，国寿由于总体市场规模庞大，净利收入仍达到346.99亿元，而太保净利收入最少，为177.3亿元。

在四大保险巨头中，由于平安包括平安银行、证券等业务，净利收入排首位，达到542.03亿元，同比增长38%，净利体量和增速远超国寿的346.99亿元。而集团与子公司同在港交所上市的人保集团也表现抢眼，实现净利195.4亿元，同比增长49.1%，增速仅次于太保。人保集团旗下子公司人保财险实现净利218亿元，首次突破200亿元，同比增长44.5%。由此可见，人保财险仍为人保集团利润增长的主力，其他多个业务板块仍处于亏钱状态。

事实上，四大保险巨头的业务结构并不完全一致。例如，国寿主营业务为寿险，较为单一，太保主营业务为寿险和财险，人保主营业务包括寿险、财险和健康险，而平安主营业务最多，囊括银行、寿险、财险、健康险、养老保险以及互联网金融平台等。每一板块对上市险企净利的贡献度不同，例如太保旗下寿险、财险、其他的利润贡献比例分别为59.7%、30.1%、10.2%。对于净利的增长，保险巨头一致认为，去年资本市场表现强劲，以及业绩结构进一步调整。

### 权益资金忙加仓 投资收益锁定3670亿元

去年保险业净利收入大爆发，无疑与险资全线放闸、资本市场大幅波动带来的机会不无关系。

年报数据显示，去年四大保险巨头实现投资收益3670亿元，总投资收益率均不同程度提高，也就意味着险企在股票、基金等权益类投资中获利不菲。

去年国寿投资收益1455.43亿元，总投资收益率达到6.24%，同比提升0.88个百分点；平安实现投资收益1147.5亿元，总投资收益率更是达到了7.8%，同比提升2.7个百分点。此外，人保和太保的投资收益分别为508.27亿元和559.1亿元，总投资收益率均为7.3%，这一指标比上一年都明显提升。

事实上，去年央行连续降息，而股市先扬后抑波段震荡，险企不约而同缩减银行存款，加大固定收益债券投资的同时加大对权益类投资的占比。平安解释，去年优化资产配置，加大收益率较高的固定收益类资产投资，包括债权投资计划、信托计划等；在资本市场波动明显加大下，公司将继续推进金融产品、优先股及海外资产投资，进一步丰富投资种类，提高收益稳定性。人保表示，公司把握住了权益类投资市场操作机会。

具体来看，去年国寿在权益类投资配置比例由11.2%升至18%，主要是增加了基金及私募股权基金、未上市股权、优先股、股权投资计划等其他权益类资产。其中，股票投资按年增长17.5%至1115亿元；基金类投资更增长103%达到1695亿元。

太保新增固定收益类资产投资399.45亿元，其中债券投资总额上升，较上年末增长2.5%，定期存款总额下降，较上年末减少6.7%。而权益类资产占比14.4%，较上年末上升3.8个百分点。



### 转型持续推进 适应费改压力倍增

在灵活调整投资锁定收益的同时，调整业务结构对于公司的稳健经营至关重要。去年，伴随着互联网渠道迅速扩张，理财型保险规模保费爆发式增长，实现收益超过2300亿元，同比增长一倍多。而这给传统保险巨头带来了较大的压力。

大保险公司一方面适应市场，推出各类较高收益的理财型保险，另一方面也不断加大具有传统优势的个人代理人渠道的建设，直接导致营销员数量上了一个台阶。一位上市险企人士指出，面对快速发展的理财型保险产品的冲击，大公司在适应市场的同时，还将不断推出长期、期缴类产品，营销员渠道不容忽视，各公司在产品结构调整方面的效果并不相同，有的直接导致保费收入的下降。

平安人寿传统寿险占比由2014年的8.8%提升至11.4%。人保寿险的传统型保险保费占比由2014年的76.9%提升至83.2%，而太保寿险却不尽如人意，传统型保险业务收入237.78亿元，同比下降1.7%，占比仅为21.8%。

有保险专家指出，目前资本市场并不被看好，影响了险企的长期资金投资，而目前短期产品销售又受到限制，对于在费改过程中产品开发产生明显的压力。

此外，车险费改也在推进，将进一步推动车险市场竞争加剧。太保就明确表示，业务保费增长和成本控制面临更大压力。

目前，由于市场主体的增多，保费争夺战愈演愈烈，各保险巨头的市场份额均出现了不同程度下滑。例如，国寿市场份额由26.1%下滑至23%，平安寿险份额由13.7%下滑至13.1%，太保旗下寿险业务份额由7.8%下滑至6.8%，而人保财险市场份额为33.4%，微降0.1个百分点。

### 综合金融步伐不一 平安最快国寿最慢

目前，保险巨头纷纷表示要打造综合金融集团，实现业务联动发展，其中交叉销售就是综合经营最为直接的体现。

然而，在推动过程中，由于涉及板块利益分配等问题，各保险巨头在推进交叉销售方面步伐不一。其中，平安交叉销售成为年报最大的亮点，而国寿仍停滞不前。

平安披露数据显示，去年实现保费收入1639.55亿元，同比增长14.5%。其中，交叉销售和电话及网络销售渠道保费收入754.65亿元，同比增长21.6%。正因为交叉销售发力，以及引入互联网工具，平安正在推进客户迁徙，用户在核心金融公司和互联网金融公司间的迁徙超过千万人次；通过个险渠道实现平安产险、平安养老保险、平安健康险新增保费近300亿元，交叉销售领先行业。

太保和人保也纷纷交出在这方面较为亮丽的成绩单。太保产险通过提升电网销、交叉销售、车商等综合成本率较优的渠道占比，实现交叉销售收入44.33亿元，同比增长22.8%；电网销及交叉销售收入占太保产险业务收入的23.7%，同比上升2.6个百分点。人保交叉销售所产生的规模保费也由2014年的230.04亿元增长13.8%至261.75亿元。

然而，国寿在交叉销售方面却并没有相关的数据披露。对此，国寿相关负责人表示，交叉销售涉及到佣金分配问题。有分析指出，目前国寿在寿险方面占有绝对优势，而财险领域规模相对较小，打破业务壁垒难度较大。不过，目前国寿成为广发银行的单一第一大股东，中国人寿副总裁杨征表示，未来将与广发银行加强银保互动，实现产品多元化。

北京商报记者 陈婷婷/文 宋媛媛/制图